

Начало 2008 года для большинства девелоперов и собственников офисных объектов не предвещало ничего плохого. Рост ставок, серьезное превышение спроса над предложением, планы арендаторов по расширению площадей – все сулило большие прибыли девелоперам и владельцам уже функционирующих объектов. Однако накопившиеся диспропорции в развитии рынка недвижимости и серьезный экономический кризис, охвативший Украину, кардинально изменили ситуацию на рынке офисной недвижимости.

Большую часть 2008 года рынок офисной недвижимости развивался на благоприятном фоне. Так, по данным компании Colliers International, на столичном рынке офисной недвижимости в 2008 году новое предложение составило порядка 200 тыс. кв.м. Таким образом, общий объем предложения профессиональной офисной недвижимости на конец 2008 года в Киеве составил порядка 1 млн.кв.м.. Арендные ставки постепенно росли, увеличивая доходность существующих и возводимых объектов. С начала 2009 года, уже отмечается объяснимое замедление прироста офисных площадей. Так в первом квартале 2009 года был введен в эксплуатацию только один офисный объект БЦ «Capital Hall» (общая площадь 12 тыс. кв. м.)

Основной причиной резкой смены тенденций развития рынка стало серьезное падение деловой активности, замораживание планов по развитию большинства компаний, в том числе и с точки зрения аренды новых офисных площадей, сокращения деятельности и/или полное закрытие многих субъектов экономической деятельности, которые формировали спрос на офисные помещения. Если в конце III – начале IV квартала 2008 года вследствие девальвации гривны очевидной стала невозможность арендаторов платить по старым «долларовым» ставкам, то с развитием кризиса отдельные компании стали не способны оплачивать аренду офиса в принципе, и были вынуждены освободить помещения. Другие переезжали в более дешевые помещения и/или серьезно сокращали арендуемую площадь, пытаясь таким образом сократить расходы в условиях кризиса. Таким образом, основная причина смены тенденций на рынке, очень резкое падение спроса на офисные помещения, которое произошло в относительно короткий промежуток времени.

Это привело к тому, что за небольшой период времени рынок офисной недвижимости превратился из рынка арендодателя, который в последние годы правил на нем «как царь», в

рынок арендатора, который теперь, будучи платежеспособным, может диктовать свои условия арендодателю. В ситуации серьезного снижения спроса и освобождения помещений, заметно возросло их предложение по весьма привлекательным ценам, если сравнивать с докризисным периодом. При этом, на рынке появилось большое количество предложения непрофессиональной офисной недвижимости, которая ранее приобреталась со спекулятивной целью. Серьезное смягчение позиций арендодателей кроме снижения цен проявляется и в изменении условий аренды: теперь многие владельцы офисных зданий готовы не только предоставлять голые помещения под отделку (в терминах рынка – shell&core), но и сдавать уже отделанные помещения, беря затраты на отделку на себя. Учитывая ценовую неопределенность, новые договора участники рынка склонны заключать на более короткие периоды (ранее основными в работе были долгосрочные договора).

Изменения на рынке заставили арендодателей менять свое поведение. Ведь теперь кроме вопроса снижения стоимости остро актуальным является вопрос уровня вакантности офисных объектов. Экономический кризис привел к повышению уровня вакантности существующих объектов офисной недвижимости и серьезному замедлению заполнения новых объектов. По состоянию на конец весны 2009 года уровень вакантности профессиональных объектов на столичном рынке достигал 15% (для сравнения: в докризисный период пустовало не более 1-3% помещений). Арендодатели не желающие приспособиться к кризису на рынке стали терять арендаторов и в конечном итоге проигрывать перед теми, кто оказался гибче в нынешних условиях. Собственникам объектов, которые пошли на адекватное сокращение уровня арендной ставки, удалось стабилизировать, а некоторым и улучшить показатель вакантности офисных объектов. Пик съезда арендаторов пришелся на конец 2008 – начало 2009 гг. На конец весны 2009 года ситуация несколько стабилизировалась, учитывая, что многие компании уже перешли к работе в кризисных условиях и произвели необходимые сокращения и персонала и арендуемых площадей. Следующий виток сокращений арендуемых площадей может быть вызван очередной волной финансово-экономического кризиса.

В кризисных условиях серьезно возрос объем предложения по субаренде площадей, что ранее встречалось очень редко. Таким образом, арендаторы стараются компенсировать хотя бы часть затрат на аренду. Также отмечается снижения показателя средней площади востребованных офисных помещений. Теперь большинство компаний стремятся арендовать офисы поменьше.

Отдельно стоит упомянуть о ситуации на региональных рынках. Как и в сегменте торговой недвижимости, региональные офисные рынки пострадали сильнее, нежели столичный ры-

нок. Еще до кризиса, внимание крупных инвесторов к региональным рынкам было значительно меньше, нежели к столичному. Теперь же, когда большинство компаний формирующих платежеспособный спрос на офисные помещения, концентрируют свое внимание в основном на столице и отдельных городах-миллиониках, для региональных офисных центров остро стал вопрос сохранения арендаторов. Многие офисные объекты с неуступчивыми владельцами стали пустеть.

Как уже отмечалось, кризис на рынке привел к существенному падению стоимости купли-продажи офисной недвижимости и ставок аренды. Так в некоторых высококлассных столичных объектах ставки аренды номинированные в долларах США снизились в 2-2,5 раза, что значительно превышает уровень девальвации гривны. Это лишний раз указывает на докризисную перегретость стоимости офисной недвижимости. В среднем на середину весны 2009 года на столичном рынке арендные ставки находились в диапазоне 480-600 дол. США/кв.м./год для офисов класса А, 360-480 дол. США/кв.м./год для офисов класса В+ и 180-360 США/кв.м./год для офисов класса В-. При этом сократилась разница в ценах на офисные объекты класса А и класса В. Аналогичные тенденции по серьезному снижению арендных ставок характерны и для региональных рынков. Собственники отдельных объектов готовы даже идти на предоставления арендаторам каникул по оплате аренды лишь бы не допустить стремительного освобождения офисных центров.

Еще большее падение характерно для рынка купли-продажи офисных объектов. По данным игроков рынка средняя стоимость офисной недвижимости на столичном рынке снизилась до 1,9 тыс. дол. США за кв.м., что в 2,5 раза ниже докризисных цен. При этом многие собственники готовы предоставлять скидки, особенно это касается тех, кто остро нуждается в деньгах и тех, чьи объекты куплены в кредит и находятся в залоге у банка.

Кризис на рынке недвижимости и ужесточение условий кредитования привели к падению инвестиционной стоимости объектов офисной недвижимости практически в два раза. Ставки капитализации для офисного сегмента достигли почти 20%, что в два раза превышает докризисные показатели. К тому же теперь большинство инвесторов, которые еще проявляют интерес к отечественному рынку, интересуется покупка функционирующих объектов офисной недвижимости, способных генерировать доход и расположенных в центральной части города. Неудивительно, что такой интерес относится в первую очередь к Киеву.

В сфере девелопмента офисных объектов кризис проявился в остановке реализации многих объектов и замедлении реализации остальных. Основной причиной стали серьезные проблемы с привлечением необходимого для строительства финансирования. Как ранее отме-

чалось, особенно пострадали региональные рынки из-за смещения акцентов инвесторов и девелоперов на столичный рынок. При этом масштабные проекты, которые не доведены до завершающей стадии, находятся под особой угрозой из-за больших сумм, которые необходимы для их завершения на фоне недостатка ликвидности у большинства инвесторов и неопределенности ключевых показателей рынка, в частности арендной ставки, в будущем. В таких условиях неопределенности сложно спрогнозировать и обосновано просчитать экономическую составляющую проекта. Объяснимым следствием кризиса в девелопменте новых объектов стал перенос сроков ввода объектов в эксплуатацию на более поздние даты.

В ситуации кризиса на первый план стала выходить профессиональность девелопмента офисных зданий. Если на растущем рынке арендаторы вынуждены были закрывать глаза на недостатки объектов, то теперь они могут быть гораздо переборчивей. Офисы, имеющие недостатки в инженерии, планировках, количестве паркомест будут вынуждены конкурировать в основном за счет снижения арендной ставки.

Дальнейшее развитие рынка офисной недвижимости тесно связано с экономическим состоянием в стране. Ведь от того, каким образом будет выходить из кризиса экономика Украины в целом и банковская система в частности, зависит деловая активность и соответственно спрос на офисные помещения, планы по развитию компаний, наличие ресурсов для финансирования и т.д.

В среднесрочной перспективе на рынке не будет дефицита площадей, а будет наблюдаться ситуация превышения предложения над платежеспособным спросом. Высоким будет оставаться показатель вакантности площадей. Очередной скачок показателя вакантности возможен в результате новой волны экономического кризиса, а также в объектах с неуступчивыми собственниками.

В краткосрочной перспективе можно прогнозировать постепенное снижения ставок аренды, особенно чувствителен этот показатель будет к изменениям курса национальной валюты. В среднесрочной перспективе многое будет определяться состоянием экономики Украины. Переизбыток предложения офисной недвижимости, особенно в сегменте непрофессиональных объектов, будет определять дальнейшее снижение цен купли-продажи на такие объекты.

Девелопмент новых офисных объектов будет страдать из-за сложности с финансированием и неготовности многих игроков инвестировать в условиях неопределенности. Так прогнозы нового предложения на 2009-2010 гг. на столичном рынке носят весьма условный характер, так как спрогнозировать будет ли вовремя достроен тот или иной объект весьма сложно. Согласно прогнозу компании Colliers International в 2009- 2010 гг. году на рынок офисной недвижи-

мости Киева может быть выведено около 300 тыс. кв.м. площадей. Прогнозы относительно новых профессиональных объектов на региональных рынках носят еще более условный характер.

Таким образом, финансово-экономический кризис в Украине нанес серьезный удар по рынку офисной недвижимости, в том числе и в контексте девелопмента новых объектов. Но с другой стороны он устранил ряд диспропорций, которые были на рынке, и заставил собственников объектов быть более уступчивыми в отношениях с арендаторами. Характеристики дальнейшего развития рынка будут зависеть от состояния экономики Украины как наиболее важного фактора формирующего спрос на профессиональную офисную недвижимость.